

FORUM CDO AGROALIMENTARE XIV EDIZIONE
DOMANDA, OFFERTA E MERCATO:
L'ARENA DELL'IMPRENDITORE
27/28 Gennaio 2017 Milano Marittima (RA)



Sessione 3: LE BANCHE, IL FONDO ATLANTE E LE IMPRESE

Camillo Gardini

iniziamo la terza sessione del pomeriggio. Il tema è quello delle banche e quindi vogliamo capire come le imprese possono adeguare la relazione con le banche, come approfittare delle conoscenze che le banche hanno e possono dare e come migliorare la loro efficienza.

Abbiamo con noi Stefano Melazzini, responsabile del settore specialistico di Mediocredito Italiano. Propongo un applauso a Stefano, che ci parlerà di cosa sono i crediti speciali, cose molto specifiche e particolari.

Con me a presentare e moderare l'incontro c'è Pompeo Farchioni.

Allora le domande che abbiamo fatto a Stefano sono principalmente 3: visto che il suo mestiere è istruire pratiche per finanziare le imprese e Mediocredito Italiano è la struttura di Gruppo Intesa per finanziare le imprese, quindi ogni richiesta di credito passa da Stefano, che materialmente, fisicamente la guarda, anche se non tutte, quindi gli abbiamo chiesto quali sono le indicazioni che ci può dare sulle tendenze e su come migliorare la relazione con la banca.

L'obiettivo è far vedere casi concreti.

Stefano Melazzini

Buongiorno a tutti, io sono Melazzini, responsabile dei settori specialistici di Mediocredito Italiano, la banca del Gruppo Intesa San Paolo che finanzia gli investimenti delle aziende, li finanzia a medio e lungo termine, quindi 10 anni, anche 15 o 20 anni in qualche caso. È un lavoro difficilissimo, perché se pensate che 10 anni di oggi non sono come 10 anni di una volta. Oggi in 10 anni cambia tutto, per non dire poi in 15 anni.

Quindi noi dobbiamo indovinare, valutare se un progetto di investimento e un certo modello di business sarà ancora valido tra 15 anni. Qui non c'è bilancio o rating che tenga, perché tra 15 anni cambierà il mondo, le bio-tecnologie, magari che so faremo l'amore con gli androidi, cioè cambia tutto. Quindi non è una frase fatta dire che bisogna quasi avere la sfera di cristallo. Di solito le banche in tutti i convegni sono sempre prese di mira in senso negativo, però anche la banca, come un'impresa, una regola la deve rispettare, cioè quella di un equilibrato rapporto tra il rischio e il rendimento. Chi rischia tanto vuole guadagnare tanto, chi guadagna poco rischia poco. Tutto in percentuale.

Oggi voi sapete che i tassi si sono schiacciati, il rendimento medio di un'operazione di finanziamento per una banca può essere il 2%, quindi se tu banca devi rischiare quanto guadagni, se il tuo guadagno medio, lo spread medio è il 2%, anche il tuo rischio deve essere il 2%.

Anzi se è il 2% il rischio e il 2% il guadagno, non mi pago lo stipendio e la struttura, quindi deve essere rendimento 2%, rischio 1%. Con l'1% paghi la struttura.

L'1% di rischio vuol dire che se io dò i soldi a 10 anni alle aziende, ogni anno il 99% dei debitori deve rimborsarmi puntualmente. È quasi impossibile in un mondo che cambia così velocemente. Il tutto, ovviamente, qui vien detto in maniera approssimativa.

Pompeo Farchioni

Scusi se già intervengo. Ci ha detto una cosa molto interessante: ci ha detto che c'è un tasso conveniente, ma questo tasso quando lo andate a stabilire è legato solo al rating dell'azienda o è legato anche al progetto che l'azienda vi presenta?

Stefano Melazzini

Allora la metterei così: posto che oggi i tassi non sono il vero problema, nel senso che oggi il problema è l'accesso al credito, cioè riuscire ad avere i soldi, perché poi pagare il 2% o il 2,5% o il 3% l'1,5% non cambia tantissimo.

Una volta magari la forbice tra il miglior cliente e il peggior cliente era 8 punti, oggi cosa può essere? 1 punto e mezzo. Quindi non è proprio discriminante.

Pompeo Farchioni

Scusi, perché a quelli da 8 punti non glieli date più?

Stefano Melazzini

No, nel senso che oggi ci sono anche delle norme anti-usura che obbligano a mantenere i tassi, il margine a un livello molto schiacciato. Paradossalmente questa norma anti-usura che doveva evitare appunto che ci fosse un abuso, una posizione dominante della banca verso un piccolo imprenditore magari, nello stesso tempo mette anche un po' in difficoltà la banca, perché di fronte a un progetto per es. di una nuova iniziativa, di un nuovo imprenditore, che ha una prospettiva di guadagno molto alta ed è disposto anche a pagare quell'1-2% di spread, perché capisce che il progetto è nuovo e sfidante, non lo può fare perché la banca non può finanziare un tasso così alto, perché va nell'anti-usura.

Però per rispondere a Lei, il tema è che al rating concorre non solo lo stato della società e quindi il bilancio, ma anche il progetto. La nostra attività è proprio valutare le aziende più sul progetto che sul rating. Questa è la novità di Mediocredito all'interno di Intesa San Paolo.

Infatti quello che dicevo è valutare le aziende ... tanto ormai il rating lo faranno le macchine, quindi anche molte persone ... leggevo una ricerca che diceva che il 95% delle persone che lavorano negli apparati crediti delle banche da qui a 15 anni perderanno il posto, perché il rating viene calcolato in automatico dalle macchine.

L'uomo deve sempre più occuparsi della parte soft, la parte mentale, la capacità di leggere i requisiti qualitativi di un progetto, tant'è che noi con questo approccio abbiamo una qualità del credito, le famose sofferenze di cui leggete, molto più basse.

Ma perché? Perché ad esempio io seguo i settori specialistici, che sono le energie rinnovabili, il turismo cinematografico, gli armatori, uno che compra una nave, il settore delle start-up innovative, l'innovazione e anche il settore agroalimentare, verso cui anche il Dr. Vecchioni ci ha incoraggiati ad avere un'attenzione particolare. Sono settori in cui la banca ha deciso che ci vogliono delle persone esperte. Noi abbiamo finanziato con diversi miliardi di euro gli impianti di energia rinnovabile e molti dal mondo imprenditoriale.

È chiaro che non li puoi valutare sul bilancio, l'ingegnere che vede la soluzione tecnica e progettuale, l'iter incentivante, l'iter amministrativo, se il pannello ha l'inseguitore, che dovrebbe seguire il sole,

però invece lì c'è il vento che tira, ci va dentro la sabbia, s'incestra l'inseguitore e quindi il sole non lo prende, ecc.

Nel settore agroalimentare invece valutiamo il progetto, valutiamo le cose che il bilancio non dice, come per esempio. il fatto che l'azienda come rating è fortissima, ma ha un uomo solo al comando di 90 anni, che chiede i soldi a 10 anni e non c'è nessuno a cui ha delegato di parenti o terzi per l'azienda. Oppure ha un solo cliente o un solo prodotto o c'è un problema di sicurezza ambientale. Quindi noi valutiamo proprio il progetto per stanare tutti i rischi qualitativi che ci sono e che il bilancio non ci dice. Questo tipo di analisi con esperti del settore ci porta ad avere un credito molto migliore e magari a premiare proprio quelle aziende che magari sul bilancio fanno un po' fatica, però hanno progetti molto promettenti.

Pompeo Farchioni

Ecco considerando però che questo modo di classificazione o di vaglio delle varie domande è in un certo senso abbastanza spietato, se c'è qualcuno che purtroppo magari nel tempo ha avuto anche qualche problematica finanziaria, magari un po' risolta, un po' non risolta, ecco secondo lei, che cosa dovrebbe fare se ha comunque una buona idea per venire da voi e approcciarvi? Non dico la cambiale protestata, ma comunque un ritardo su qualche pagamento.

Stefano Melazzini

Allora rinuncio a dare delle risposte compiacenti per catturare la benevolenza del pubblico.

Pompeo Farchioni

No, anche perché se no domani ce li ha tutti, dottore. Quindi ci dica le cose possibili.

Stefano Melazzini

Anche perché la banca è molto sensibile al ritardo nei pagamenti di un'azienda, sia i ritardi in essere che quelli storici, quindi devo dire che bisogna fare di tutto per evitare di pagare in ritardo perché se no sicuramente si trova un filtro molto forte da parte della banca.

Certo un'azienda vergine, nuova, ricostituita che magari ha i requisiti per essere una start-up innovativa è chiaro per esempio che ha il grosso beneficio di poter accedere al fondo centrale di garanzia che copre il rischio alla banca dell'80%. Il fondo centrale di garanzia non guarda i bilanci se sei una start-up innovativa, quindi ti dà la garanzia comunque e gratuitamente per importi fino a 2,5 milioni.

Io vedo che questo ha cambiato un po' il mondo. Prima la start-up, la nuova iniziativa veniva da noi e uno diceva: "Ma no, figurati, devo star lì a guadagnare il 2% su un'azienda start-up che avrà il 50% di possibilità di fallire in 5-6 anni. Questo ci dicono le statistiche, chi gli dà i soldi è matto". Invece il meccanismo della start-up innovativa sicuramente aiuta molto.

Vorrei dare velocemente anche questo messaggio: stiamo cominciando anche in banca a comprendere che non tutti gli investimenti sono uguali, cioè a parità di qualità dell'azienda ci sono investimenti che garantiscono una maggiore sopravvivenza dell'azienda rispetto ad altri.

Sicuramente l'innovazione è un investimento premiante, l'internazionalizzazione è un investimento premiante, tutto quello che è il mondo della sostenibilità ambientale, la ricerca, ecc.

Noi abbiamo fatto delle analisi e abbiamo visto che, a parità di rating, quindi di qualità di azienda, chi ci ha chiesto i soldi per fare innovazione ha avuto migliore capacità di rimborso e un miglioramento del rating durante l'investimento.

Quindi anche noi cominciamo a dividere non solo in base alla qualità del bilancio e dello stato attuale, ma del progetto che magari rientra in queste categorie, per esempio sul tema dell'efficienza energetica e quant'altro.

Anche perché, e questa se vogliamo è una furbata, pensiamo ad un privato o ad una famiglia, se uno prende qualcosa di innovativo, per esempio l'ultimo tipo di impianto di condizionamento, è chiaro che il frigorifero ce l'ha pieno, cioè i problemi fondamentali li ha già risolti.

Quindi un imprenditore che fa questo tipo di investimento sta anche dicendo alla banca: “Io sono lungimirante, penso in lungo, i miei problemi li ho risolti, gli stipendi e quant’altro, se vengo a fare questo tipo di investimento”. Quindi noi stessi dobbiamo essere più aggressivi su questi temi.

Camillo Gardini

Due domande semplici. La prima è: prima hai accennato i criteri per cui valutate qualitativamente il progetto, se li puoi dettagliare un po’ meglio. La seconda cosa è: quali sono i settori che vedete in maggiore crescita e quelli più rischiosi, ma magari più interessanti.

Stefano Melazzini

Bè, diciamo che l’analisi creditizia tradizionale chiaramente guarda il bilancio, i flussi di cassa, ecc. Chiaramente nella valutazione del progetto a medio e lungo termine, adesso non vorrei dire cose troppo banali, magari sarò molto elementare, però è chiaro che il ragionamento principe è che se tu mi chiedi un milione a 10 anni vuol dire che me ne devi rimborsare 100.000 all’anno.

100.000 di capitale più qualcosina di interessi, che so, altri 20.000 di interessi, è chiaro che io devo vedere che nel bilancio della tua azienda almeno 120-130.000 di autofinanziamento ce li hai. Cos’è l’auto-finanziamento? Utili, ammortamenti, queste cose.

Quindi gli applico un minimo di margine e se mi chiede un milione in 10 anni e hai un servizio del debito, cioè capitale e interessi di 120-130.000, devi averne almeno 150-160-170.000 di autofinanziamento. Questo è il ragionamento, la sintesi dei ragionamenti.

Meglio sui flussi storici, perché il futuro è un’incognita per definizione, però troppo bello se ce li ho già. Spesso bisogna indovinare sui progetti nuovi e allora è chiaro che sui progetti nuovi, oltre a fare questo ragionamento, ci vuole ovviamente un giusto coinvolgimento anche della proprietà.

Quindi se partiamo da un investimento completamente nuovo, mi aspetto che l’imprenditore ci metta un minimo del 30% dei mezzi, cioè a fronte di 100 di spesa me ne chieda al massimo 60-70. Questo è un po’ il modo di ragionare.

Camillo Gardini

Le cose che accennavi prima sull’età dell’imprenditore, quegli elementi più qualitativi?

Stefano Melazzini

Sì ecco, gli elementi qualitativi sicuramente sono importanti e ne ho citati alcuni. È chiaro che per prestare soldi a 10-15 anni occorre valutare questa cosa. Adesso non parlo proprio dell’agroalimentare, ma oltre al discorso della governance, quindi chi c’è, occorre sapere che tra 10 o 15 anni ci sarà sempre un imprenditore che si prende a cuore l’azienda.

Poi è importante la diversificazione produttiva, cioè vendo diversi beni e non solo uno, così che se non mi va più bene e nessuno lo compra, non è che chiudo, oppure vendo a due o tre clienti e basta che litigo con uno o due e chiudo.

Poi c’è la flessibilità produttiva. Adesso non mi viene in mente nell’alimentare, ma se penso nella meccanica o in un altro settore, se uno fa il tondino e non va più l’edilizia, cosa se ne fa del tondino? Se uno fa stampaggio materie plastiche, magari fa il copri-cerchione o il telaio dello specchietto retrovisore delle automobili, non va più il settore automobili, cambia lo stampo e fa la plafoniera da arredamento e cambia completamente settore. Quindi ha una flessibilità, un maggior agio.

Ecco queste cose qua il bilancio non te le dice e noi dobbiamo valutarle. Io penso che 20 anni fa ero responsabile a Cremona e Mantova e c’era per esempio un’azienda fantastica, bilancio meraviglioso, grandi garanzie, mi aveva chiesto a 15 anni un finanziamento per un impianto che avrebbe prodotto videocassette.

Lì probabilmente sono stato solo fortunato che ha cambiato idea l’imprenditore, non mi ricordo se sono stato bravo o fortunato, ma se avessi dato i soldi a uno che faceva videocassette in plastica, che rischio mi prendevo?

Cioè oggi la vera sfida è cercare di intervenire su un settore che da un punto di vista tecnologico sia più difendibile possibile, non so come dire. Però è difficile.

Pompeo Farchioni

Lei ci sta parlando però molto di tecnologia, di situazioni avanzate, di aziende che comunque possono fare qualcosa di totalmente innovativo. Ma noi agricoltori, e io prendo il mio pezzo agricolo adesso, se dovessimo venire da lei per finanziare una cosa di medio-lungo termine, come per esempio delle piantagioni, dove mediamente, che sia un vigneto o un uliveto o un frutteto, si hanno minimo 3 anni per entrare in piena produzione e almeno altri 5-6 anni per riuscire ad essere ripagati completamente, come vedete voi questo tipo di investimento e, se lo finanziate, come? E dietro a questo, come finanziate magari anche l'acquisto, se lo finanziate, del terreno?

Su questo è nata una grossa diatriba perché noi abbiamo cercato sempre di dire che ormai la terra è un'industria e il terreno è un bene strumentale, non deve essere considerato come un fabbricato o qualsiasi altra cosa, ma come un bene strumentale. Voi come vi approcciate?

Stefano Melazzini

Intanto il mondo alimentare è il mondo del Made in Italy in pieno e quindi l'Italia è la cosa più bella che c'è, è meravigliosa, i prodotti sono meravigliosi, ormai lo dicono tutti per carità. Però paradossalmente proprio perché il mondo alimentare è antico e ha dimostrato nei secoli di rimanere sé stesso per definizione, perché l'alimentare c'è sempre, mi preoccupa molto meno rispetto ad altri settori che invece sono più sensibili al cambio delle tecnologie.

Quindi il mondo dell'alimentare è molto più rassicurante, è un punto di forza perché è molto made in Italy, c'è sempre più sensibilità delle persone al tema del cibo, e quindi io la vedo molto bene dal lato rischi meno visibili.

Poi quello che ha detto lei. Chiaramente noi, Intesa San Paolo prima di tutto è una banca che ha i soldi, è solida e quindi non ha problemi a fare credito. Non ha problema a raccogliere denaro per lunghe durate e quindi può fare interventi a 10-15 e anche a 20 anni e il mondo dell'agroalimentare e dell'agricoltura in particolare ha bisogno di tempi lunghi e quindi si sposa perfettamente con i finanziamenti a medio e lungo termine. E quindi su questo ci siamo.

L'acquisto del terreno? Perché no? Certo se è strumentale all'iniziativa. Se devo fare delle serre o quant'altro, è chiaro che c'è anche quello.

Secondo me, se io fossi un imprenditore che vado e devo cercare di convincere una banca, metto giù un business plan, un conto economico in cui, quando vado a chiedergli i soldi, almeno la marginalità, cioè il mio conto economico futuro che gli faccio vedere, è non lontano dalle medie dei miei competitor che fanno le stesse cose.

Perché di solito ci arrivano dei business plan in cui c'è quello che fa la serra ... e ci fa vedere che ha un margine operativo del 35-40%, poi quando vai a vedere le medie sono il 7-8-9%. Allora ti senti preso in giro.

Quindi noi non è che vogliamo vedere l'impresa, la start-up che guadagna un sacco di soldi, anzi magari è frustrante per il bancario che dice "Cavolo, questi quanti soldi fanno?"

Camillo Gardini

Poverini loro.

Stefano Melazzini

No, ma è vero. È molto meglio vedere un business magari molto più contenuto nella marginalità, ma certo nel tempo, perché anche per esempio all'inizio con le rinnovabili lo vedevamo che non aveva senso il rendimento molto alto e rischio basso, quindi c'era qualcosa che non funzionava.

Quindi meglio che magari un'azienda venga, abbia costi un po' più alti perché magari si copre da determinati rischi di cambio, di variabilità di tasso, stagionali, non lo so, non vorrei dire stupidate, e quindi abbassa un po' il rendimento, però mi garantisce che ci sono meno incertezze.

Camillo Gardini

C'è una domanda dal pubblico. Paolo Felicetti.

Paolo Felicetti

Buonasera a tutti. Allora io porto una delle mie ultime esperienze professionali. Il PAC2000A che è praticamente la coop del centro Italia che segue tutta la grande distribuzione, è partito come iniziativa creando delle cooperative nelle varie regioni, tra cui la cooperativa degli allevatori delle carni umbre, la cooperativa degli allevatori delle carni del Lazio e quant'altro.

Il PSR dell'Umbria prevedeva la misura 16 della promozione e quindi come cooperativa non ci sembrava vero. Nati a maggio 2016, quindi ancora non abbiamo un bilancio, abbiamo fatto subito questo evento, che prevede una serie di promozioni per cui la regione ci ha riconosciuto 90.000 euro di contributo, quindi molto poco.

Abbiamo chiesto poi, tra l'altro a Banca Intesa e alle piccole BCC locali, di anticipare questo contributo al PSR riconosciuto, stanziato e quindi senza nessun problema.

La cooperativa agricola, perché qui parliamo di agricoltura, non è una start-up innovativa, quindi è fuori dalle regole del rating dello storico, rientriamo nello storing, quindi non avendo un bilancio e benché proiettati su un volume di affari di 3,5 milioni, quando sarebbe stato l'anno nei confronti del fatturato con il PAC, perché commercializziamo circa 1.500 ... cioè prima della promozione erano 600.000 capi, dopo la promozione già siamo arrivati a 850.000 capi in proiezione, perché è andata molto bene, la banca non ci ha fatto l'anticipo del PSR proprio per questo problema tecnico.

Quello che diceva prima il dr. Pompeo: "Ma parliamo di innovazione e se non è innovazione e parliamo di agricoltura?" In realtà ci troviamo di fronte a quello che è la proiezione. Anche prima ci diceva il direttore della Carrefour di dire: "Mettetevi insieme voi agricoltori per fare massa e venire in GDO".

Quindi il PAC2000A, che sicuramente dà una garanzia a tutti questi soci che si sono uniti in cooperativa, ad oggi è diventato l'unico fornitore di carne bovina in Umbria nei confronti del PAC e la stessa cosa succede nel Lazio, però la banca gli ha detto no.

Stefano Melazzini

No, assolutamente. Non posso entrare nel merito di una situazione specifica che non conosco, però prendo atto di quello che mi ha detto.

Come ho detto all'inizio, finanziare comunque una nuova realtà vuol dire portarsi a casa una rischiosità sicuramente elevata, cioè le statistiche lo dicono. La percentuale di sopravvivenza delle aziende nei primi 5 anni, l'ho detto, è tra il 40 e il 50%, quindi tu sai che statisticamente il 40% delle aziende saltano in 5 anni, tu dai i soldi a 5-10 anni, guadagni il 2% e perdi il 40%, statisticamente c'è qualcosa che non funziona.

Allora, certo se c'è la start-up innovativa, c'è il fondo centrale di garanzia, se no bisogna valutarla molto molto bene e essere fortunati, oltre bravi.

È vero anche che noi vogliamo aumentare la nostra propensione al rischio facendo anche operazioni in cui magari non c'è il fondo centrale di garanzia o altre mitigazioni simili, ed è proprio per questo, ne approfitto, so che non è la risposta che lei mi chiedeva, però ne approfitto per dirlo anche a tutti i presenti.

Per esempio noi da qualche mese, in verità neanche da un mese, abbiamo avviato una nuova attività di advisory e consulenze di finanza strutturata, cioè quello che noi vogliamo è mettere in pista come Mediocredito Italiano gli stessi servizi che fino a poco tempo fa erano rivolti solo alle grandi aziende, alle grandi imprese, e farli anche per il mondo imprenditoriale, agricolo, agroalimentare.

Quindi in quel caso lì noi abbiamo più una logica imprenditoriale, non ci limitiamo al finanziamento con gli interessi, con lo spread, con rendimento contenuto e rischio contenuto, ma siamo anche disposti e stiamo ragionando delle forme di partecipazione anche al rischio, se non addirittura invece di costruzione di operazioni complesse, magari per il cambio generazionale, che sicuramente

è un altro aspetto molto rilevante in questo settore. Quindi diciamo che oggi forse troverebbe un Mediocredito un pochetto più sensibile sul tema.

Teniamo conto che io penso che il mondo dell'agricoltura sia un mondo che va incontro ad un fortissimo sviluppo e lo vedo da una prospettiva singolare.

Io ho 3 figli, di cui il primo sto pensando che ha fatto la Bocconi, il Master in green economy, con bellissimi voti, ecc. e fa fatica a trovare lavoro. Vedo lui e i suoi amici che alla fine hanno la tentazione di mettere su loro un'impresa, magari proprio nel mondo agroalimentare.

Quindi il futuro del mondo non è dell'azienda che ti assume per 40 anni, a vita, ecc., ma di gente che se lo deve inventare il lavoro, lo fa ex-novo e tipicamente il terreno ideale è proprio questo qua. Anche le banche devono rendersi conto che il futuro è fatto di neo-imprese e soprattutto di imprese che nascono in questo settore. Vi garantisco che c'è massima sensibilità sulla cosa.

Camillo Gardini

Ci sono alcune domande che mi sono arrivate a monitor. La prima è: visti gli ultimi scandali finanziari, come fidarsi delle banche?

La seconda domanda: filiere in agricoltura, come presentare progetti unitari affidando però i singoli imprenditori sui loro investimenti? Come mettere a garanzia il prodotto finale della filiera a favore dei primi anelli della filiera? Se ci sono esempi.

Stefano Melazzini

Comincio a rispondere alla prima così intanto penso alla seconda.

Va bè dai, scandali finanziari. Intesa non ha dato scandali... e poi il sistema italiano comunque, noi italiani siamo bravissimi a fare autogol e parlare male di noi stessi, però in realtà è molto limitato rispetto al mercato bancario complessivo, i brutti esempi sono molto molto contenuti. Se ne parla molto di più di quella che è la realtà effettiva. Non penso che a livello internazionale il mondo bancario italiano faccia brutta figura. Tutt'altro. Quindi il problema di non fidarsi delle banche è una cosa che non vedo sinceramente.

Filiere in agricoltura. Certo le filiere sono un tema molto più discusso che praticato. Reti d'impresa, bla bla, tutte queste cose, ma gli esempi che abbiamo ... noi stiamo cambiando il modello di rating, quello appunto sulla base del quale poi decidi se affidare un'impresa, mettendo anche l'appartenenza ad una rete d'imprese tra gli elementi qualitativi che concorrono alla formazione del rating.

Quindi è chiaro che per noi è più rassicurante se sappiamo che un'azienda è in una rete oppure ha fatto un accordo di filiera o quant'altro, perché ci garantisce che bene o male sarà sostenuta, a valle saprà a chi vendere il prodotto. Quindi se c'è un accordo scritto è meglio.

Aggiungo anche che abbiamo pensato anche ad uno strumento nuovo, che è il factoring nella forma del cosiddetto confirming, che prevede proprio che noi finanziamo praticamente tutti i fornitori di un cliente molto importante che magari ha un rating molto valido, trattandoli con le stesse condizioni del cliente finale a valle, che è il cliente più importante, quindi trasmettendo il valore del cliente finale a monte, al fornitore, che invece è molto più piccolo.

È un prodotto, come detto, che si chiama "confirming", un prodotto di factoring, quindi sostanzialmente di smobilizzo del credito, molto elastico, che abbiamo avviato da poco e ha molto successo. Poi stiamo lavorando anche su altre ipotesi.

Camillo Gardini

Terminiamo questa sessione, ringraziamo Stefano Melazzini. Grazie a Pompeo Farchioni per la co-moderazione. Siamo molto contenti di sentire che le banche guardano ai progetti e non solo ai bilanci, quindi confidiamo in questo.